

Temple L., Chiffoleau Y., (2017). L'entrepreneur institutionnel. In Dictionnaire de l'entrepreneur, A.Tiran et D. Uzunidis (Eds). Bibliothèque de l'économiste, Éditions Classiques Garnier, pp. 211-214

*Version Pré-print*

## **L'entrepreneur institutionnel**

### **La conceptualisation de l'entrepreneur institutionnel**

La notion d'entrepreneur institutionnel naît de la nécessité de rendre compte du déterminisme social de l'activité d'entreprendre. Elle s'inscrit dans le champ d'analyse des déterminants de l'innovation en expliquant pourquoi et comment les dynamiques entrepreneuriales (individuelles ou collectives) intègrent la modification des institutions comme un enjeu stratégique. Cette notion trouve son origine théorique dans l'économie institutionnelle initiée par les travaux de Vlebein qui considère que l'activité des agents économiques est prédéterminée par les structures institutionnelles qui fondent la vie sociale. En associant le terme d'entrepreneur (activité en général portée par un individu optimisateur) à celui d'institution (ensemble de normes règles qui structurent l'action collective), cette notion interroge sa pertinence de construction. Elle implique d'être clarifiée dans ses différentes acceptions disciplinaires, cognitives et usages. Dans le décryptage de cette alliance incongrue « entrepreneur » et « institution », nous interrogeons dans un premier temps comment les principales disciplines explicitent cette relation. Nous préciserons ensuite les communautés d'usage de cette notion pour interroger enfin sa contribution aux processus d'innovations.

### ***L'entrepreneur est-il «institutionnel» au sein des disciplines ?***

La notion d'entrepreneur institutionnel émerge dans la littérature néo-institutionnelle des années 1980 (Eisenstadt, 1980) pour rendre compte des dynamiques de transformation des institutions et des organisations qui structurent les cadres de réalisation de l'activité économique (production, échange, consommation de biens et services). L'entrepreneur institutionnel désigne alors une activité entrepreneuriale transformatrice, pouvant, selon les situations, être portée par un acteur collectif focalisé sur des objectifs communs ou bien par un agent considéré optimisateur d'une rationalité individuelle. Dans cette perspective, les institutions sont perçues alternativement comme des contraintes volontaires que se donnent les agents pour assurer la performance de leur coordination ou bien comme une matrice de

coordinations nécessaires aux transformations sociétales qui organisent l'activité économique.

**La notion d'entrepreneur en économie** est de manière conventionnelle référencée par les travaux de J. Schumpeter qui implémente les premières définitions proposées par .B. Say en introduisant son rôle central dans l'innovation (Boutillier et Uzunidis 2014), Schumpeter invalide ici une hypothèse clé du paradigme néoclassique portant sur l'homogénéité des agents économiques. Bien que la rupture n'est que partielle car l'entrepreneur reste considéré comme un agent optimisateur d'une rationalité individuelle, le référencement de l'activité d'entreprendre dans la construction de nouveaux marchés introduit la relation avec la construction des institutions (le marché étant une institution de coordination des agents parmi d'autres). La définition de l'entrepreneur institutionnel en économie se structure en réalité à l'initiative de la sociologie dans les années 1980 (DiMaggio, Powell W, 1983). Il y est associé à un acteur collectif qui met en œuvre des changements institutionnels pour réaliser ses objectifs. La notion d'entrepreneur institutionnel y connaît une occurrence de définitions et d'usages croissante. Leur exploration met en exergue comment la création et l'appropriation de la valeur économique résultent de stratégies intentionnelles de structuration et de contrôle des cadres institutionnels et politiques.

**En sociologie économique**, l'entrepreneur en tant qu'agent individuel est considéré comme une fiction construite par l'analyse économique. L'entrepreneuriat (activité d'entreprendre), comme toute action, est encadré dans une diversité de structures sociales qui contribuent à définir sa forme et sa performance. Une partie de la sociologie économique s'intéresse ainsi à l'inscription des actions économiques dans les matrices institutionnelles, qui à la fois les contraignent et les facilitent et que les « compétences sociales » des acteurs modifient en retour (Fligstein 1997). Dans cette perspective, l'entrepreneur institutionnel renvoie aux actions collectives qui agissent sur ces matrices non pas dans un objectif de satisfaction des intérêts individuels mais au nom de valeurs, de conventions ou de règles que leurs acteurs considèrent comme importantes et qu'ils cherchent à rendre légitimes. Dans cette lignée, les **sciences de gestion et du management** approfondissent les théorisations, apprentissages et coalitions nécessaires à la conduite d'un projet collectif contribuant au changement institutionnel.

**Les sciences politiques** tendent également à utiliser la notion d'entrepreneur institutionnel pour rendre compte des stratégies développées par les entreprises pour orienter les politiques publiques en fonction de leurs propres objectifs de maximisation. Au-delà des points de vue disciplinaires, deux communautés peuvent être distinguées selon leur usage de l'innovation conceptuelle que forme la notion d'« entrepreneur institutionnel » en émergence.

## **Problématiques et modalités de mobilisation de la notion d'entrepreneur institutionnel**

Le cadrage conceptuel précédent visait à présenter les bases génériques de définition de l'entrepreneur institutionnel comme un « acteur collectif organisé qui de manière intentionnelle cherche à modifier les cadres institutionnels et politiques en fonction des intérêts des parties prenantes ou de l'intérêt collectif ». Cette définition même de la notion fait émerger deux problématiques principales, chacune aujourd'hui instruite par deux communautés d'usage différentes.

En premier lieu, la notion peut conduire à focaliser l'analyse de la fonction entrepreneuriale soit sur les actions qui créent cet acteur collectif (création de nouveaux cadres d'interaction des parties prenantes d'un processus), soit sur les conséquences de ce processus concernant les cadres institutionnels (régulation, cognitif..). De fait, on différencie deux perspectives selon que l'on privilégie la compréhension de la nature institutionnelle des acteurs de l'entrepreneuriat qui « mettent en œuvre » (syndicats, corporations, lobby) ou bien le domaine de leur action qui a une dimension institutionnelle (normes, lois, standards, nouvelles légitimités, normes symboliques) qui permettent aux agents de se coordonner).

En second lieu la nature même de la boîte noire que constitue « l'acteur collectif » reste entière et ouvre sur une controverse épistémologique courante entre économie et sociologie qui bien sûr ne sera pas résolue dans ce cadre. Néanmoins au regard des situations référencées, l'entrepreneur institutionnel peut représenter alternativement des situations de manipulation des cadres institutionnels dans l'objectif intentionnel soit de dés-institutionnaliser soit au contraire de construire les institutions. Ces deux intentionnalités sont transverses aux communautés d'usages.

***Une première communauté est portée par les agents économiques que l'on regroupe dans le secteur des entreprises*** confronté à des logiques de compétitivité croissante à différentes échelles. L'entrepreneur institutionnel concerne alors de manière dominante les agents qui portent des activités de modification des cadres institutionnels pour innover. Ces entrepreneurs individuels par leur stratégie organisationnelle cherche à optimiser la valeur associée principalement au profit par la modification des cadres institutionnels existants. Elle recoupe différents exemples empiriques selon les acteurs d'activités dans la constitution de syndicat, de lobbys. Il s'agit alors d'entreprendre pour modifier les « contraintes » institutionnelles qui régulent les transactions entre les agents économiques ou qui pourraient venir réguler ces transactions. La constitution de « lobby corporatiste » conduisant à modifier en amont les conditions de rédaction des lois dans les pays démocratiques peut illustrer par exemple ce type de situation.

***Une deuxième communauté est portée par les acteurs collectifs*** (coalition d'acteurs) que l'on regroupe par élargissement avec la première communauté dans le secteur de la société civile : syndicats, Organisations Non Gouvernementales, collectivités territoriales. Elle concerne les actions collectives (conditions d'émergence d'implémentation, impacts) mises en œuvre au sein de ces coalitions d'acteurs qui peuvent aboutir à la création de nouvelles institutions. L'activité d'entreprendre réfère alors aux processus d'émergence d'institutions formelles (fondations, associations, réseaux sociaux..), de dispositifs ou de plateformes d'échange qui de par leur fonctionnement structurent les relations inter-organisationnelles dans différents secteurs. Ces relations, focalisées sur l'hybridation des bases d'informations et de connaissances avec un processus de changement (mise en évidence d'externalités positives ou négatives par exemple), sont structurantes de la dimension systémique de l'innovation. On note dans cette orientation une forte concentration de la littérature dans le secteur agricole et alimentaire, de la culture (sport, éducation) ou de l'économie sociale c'est-à-dire du secteur d'activité de l'économie qui permet l'accès pour tous à la satisfaction des besoins fondamentaux (santé, éducation, alimentation..)..

De manière transverse aux deux catégories d'acteurs précédentes, on trouve des situations relatives à des stratégies conduisant à se saisir des opportunités existantes ou à en créer de nouvelles pour structurer de nouveaux marchés, élargissant les possibilités pour une entreprise ou un territoire. La première situation (l'entreprise) peut s'illustrer par le cas d'une firme multinationale qui institutionnalise la médiatisation de nouvelles valeurs collectives (protection de la biodiversité, du travail des enfants, santé nutritionnelle) pour élargir ou conserver des parts de marché (Zimmerman et Callaway, 2001). De nombreuses situations de ce type sont référencées dans les travaux sur la responsabilité sociale des entreprises. Le deuxième type de situation (le territoire) peut correspondre aux cas de projets collectifs autour de l'inclusion sociale (création de circuits courts solidaires) ou de la défense d'un patrimoine collectif (indications géographiques). Cette deuxième situation n'est plus uniquement portée par un acteur isolé mais par une coalition d'acteurs en fonction d'objectifs qui ne sont plus strictement économiques mais intègrent un objectif commun socialement construit.

## **Conclusion**

L'entrepreneur institutionnel émerge comme une nouvelle source d'action contribuant à la création et à la coordination de réseaux, d'institutions et d'organisations dans un objectif de transformation des cadres institutionnels existants. La dimension entrepreneuriale peut être associée respectivement à l'activité intrinsèque de création de l'action collective et/ou à la finalisation des objectifs de transformation des cadres institutionnels. Ces cadres institutionnels dans de nombreuses situations sont liés aux conditions de régulation des marchés. Une spécificité de l'entrepreneur institutionnel est liée à la nature du marché qui devient une forme de contrainte qu'il

faut contrôler alors que pour l'entrepreneur « conventionnel » le marché est un champ d'opportunités qu'il faut conquérir. Pour les économistes néoclassiques, ces objectifs sont polarisés par l'amélioration des coordinations qui permettent de réaliser les objectifs de maximisation de la valeur, incarnée par le profit. Pour l'économiste institutionnaliste, ces objectifs sont plus hétérogènes. Ils ne se réfèrent plus à des objectifs de réalisation uniquement de la valeur économique mais à ceux de réalisation d'une cohésion sociale qui prédéterminent les conditions de développement de l'activité économique.. Dans cette orientation certains usages rejoignent la notion d'entrepreneur social.

Dans les deux orientations de l'entrepreneur institutionnel (entreprise, société civile), la mise en complémentarité des institutions formelles et informelles à laquelle elle participe est constitutive d'un « capital social » ou institutionnel qui forme un élément structurant des processus d'innovation. L'entrepreneur institutionnel est alors un acteur potentiel de l'innovation institutionnelle. Cette dernière renvoie aux processus de changements dans les institutions (loi, politique, règles) qui conditionnent les trajectoires technologiques donc l'activité d'entreprendre. Toutefois, l'entrepreneur institutionnel doit aussi composer avec les nouveaux pouvoirs que créent l'accélération du temps de l'innovation, liée aux conditions d'accès à l'information et à la connaissance que bouscule la révolution non achevée du numérique.

**Mots clés :** Action collective, Capital institutionnel, Changement institutionnel  
Enchâssement de l'activité économique, Capital social

## **Bibliographie**

BOUTILLIER S. ET UZUNIDIS D. (2014), L'empreinte historique de la théorie de l'entrepreneur. Enseignements tirés d'analyses de JB.Say et JA. Schumpeter. *Innovations*, n°45 (3), 97-121.

BRECHET J.P.,SCHIEB-BIENFAIT N.,DESREUMAUX A.(2009),. Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet, *Revue de l'Entrepreneuriat* 1, (Vol. 8) 37-53

DIMAGGIO P. & POWELL W. (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review*, Vol.48, N°.2, 147-160.

EISENSTADT S. N. (1980), « Cultural Orientations, Institutional Entrepreneurs, and Social Change: Comparative Analysis of Traditional Civilizations», *American Journal of Sociology*, n°85, 840-869.

FLIGSTEIN, N. (1997), « Social Skill and Institutional Theory », *American Behavioral Scientist*, 40, 397-405.

ZIMMERMAN MA., CALLAWAY S., (2001). Institutional entrepreneurship and the industry life cycle: The legitimation of new industries. In *USASBE-SBIDA Conference Proceedings*.